



## Négocier un accord collectif d'entreprise

<p><b>Présentation de la formation :</b> Dans beaucoup d'entreprises, la négociation collective est devenue une obligation permanente. Salaires, GPEC, égalité professionnelle, stress.. la liste des thèmes s'allonge d'année en année. Cette formation veut faire le point sur la réglementation actuelle et permettre à tous les acteurs d'aborder la négociation dans l'entreprise avec des données objectives. La négociation bien comprise est pour tous, employeurs et salariés, un puissant levier de performance et de cohésion sociale.</p> <p><b>Objectifs :</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprendre le cadre juridique de la négociation collective dans l'entreprise au regard de la loi du 20 août 2008. Cas particulier des accords atypiques.</li><li>2. Identifier les acteurs habilités à négocier dans l'entreprise</li><li>3. Définir les conditions de mise en place d'un accord collectif et l'objet de la négociation</li><li>4. Respecter les conditions de forme et de fond de l'accord pour en garantir la validité</li><li>5. Connaître la procédure de dénonciation d'un accord collectif</li><li>6. Connaître le sort des accords collectifs, des engagements unilatéraux et des usages, en cas de restructuration (fusion)</li></ol> <p>Clarifier la notion d'avantages individuels acquis.</p>	<p><b>Personnes concernées</b></p> <p>Cette formation sur la négociation collective dans l'entreprise est destinée à tous les acteurs concernés :</p> <p>les chefs d'entreprise, DRH et spécialistes des services de ressources humaines, les salariés pouvant être appelés à participer à la négociation :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- les représentants du personnel : CE, DUP ou à défaut DP</li><li>- les représentants des syndicats : DS, RSS ou salariés mandatés.</li></ul> <p><b>Pré requis :</b> aucun.</p>
<p style="text-align: center;"><b>PROGRAMME</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>PEDAGOGIE</b></p>
<p><b>INTRODUCTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La hiérarchie des textes juridiques en droit social</li><li>- Le principe de faveur : conventions collectives et accords d'entreprise</li></ul> <p><b>1. LE CADRE DE LA NEGOCIATION</b></p> <p><b>Les acteurs de la négociation</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les organisations syndicales : représentativité (Loi de 2008) et monopôle des négociations</li><li>- Les exceptions, en l'absence de DS : négociations avec les élus du CE, de la DUP ou à défaut DP, ou salariés mandatés...</li><li>- Nombre et qualité des négociateurs</li></ul> <p><b>Les modalités de la négociation</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Information/convocation des OS et des IRP</li><li>- Moyens mis à disposition des négociateurs</li></ul> <p><b>2. LA VARIETE DES NEGOCIATIONS : CONTENUS ET PERIODICITE</b></p> <p><b>Les négociations obligatoires</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Négociations annuelles</li><li>- Négociation triennales</li><li>- Autres négociations</li><li>- Négociation consécutive à une dénonciation d'accord</li></ul> <p><b>Les négociations facultatives</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- L. 2221-1 : sur l'ensemble des conditions d'emploi, de formation, de travail et des garanties sociales</li></ul> <p><b>3. LA VALIDITE DES ACCORDS COLLECTIFS</b></p> <p><b>Limites du principe de faveur et existence de clauses impératives</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Respect de l'ordre public des lois et règlements</li><li>- Les exceptions prévues</li></ul> <p><b>Conditions de forme et de fond</b></p>	<p><b>Le Formateur</b></p> <p>Spécialiste de la négociation collective.</p> <p><b>Méthode pédagogique</b></p> <p>Alternance d'apports théoriques et implication active des participants. Méthodes actives faisant appel au vécu des stagiaires.</p> <p><b>Intra entreprise</b></p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b>Inter entreprises à Paris, Lyon, Lille et Lisieux</b></p> <p>Tarif par personne</p>
	<p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>1 150 €</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : RH099</p>

Formation Négocier un accord collectif d'entreprise

- Obligatoirement un écrit, en français et signé des parties prenantes
- Durée : déterminée ou indéterminée
- Champ d'application : géographique et professionnel
- Clause de renouvellement ou de révision
- Modalité de dénonciation et durée du préavis

#### Condition de majorité et de validation éventuelle

- Pour signer valablement
- Pour s'opposer à un accord
- Cas particuliers d'obligation de validation par commission paritaire de branche ou par referendum

#### Obligation de notification et de dépôt

- Notification à l'ensemble des OS représentatives
- Information des IRP et du personnel
- Dépôt à la Direction départementale du Travail et au Conseil des Prud'hommes avec justificatifs

## 4. LES EFFETS DE L'ACCORD

#### La force obligatoire d'un accord d'entreprise

- Doit être respecté par tous : employeur et salariés
- Les OS signataires peuvent agir en justice
- Effets sur les contrats de travail et les "avantages individuels acquis" contractuels
- Un accord à durée indéterminée ne prend fin qu'après dénonciation

#### Le cas d'accords atypiques

- Engagements unilatéraux de l'employeur
- Valeur contractuelle ? pour qui ?

## 5. DENONCER UN ACCORD D'ENTREPRISE

#### Le cas des accords collectifs passés par des acteurs autorisés par la loi de 2008

- qui peut dénoncer : les parties signataires
- accords à durée déterminée
- accords à durée indéterminée

#### Le cas des accords atypiques

- L'employeur seul peut dénoncer un accord atypique, à tout moment, totalement ou partiellement
- Information préalable des élus du personnel
- Information individuelle des salariés
- Respect d'un préavis suffisant
- Conséquence : cessation des avantages si dénonciation régulière, poursuite des avantages si dénonciation irrégulière

## 6. LA NEGOCIATION, UN LEVIER DE PERFORMANCE ET DE COHESION SOCIALE

#### Le choix des thèmes de négociation : études de cas

- Les obligations légales
- Les attentes des salariés et de leurs représentants
- Les aléas de la vie de l'entreprise

#### Une approche objective des thèmes

- Chiffrage précis des enjeux économiques et sociaux
- Information claire et pédagogique
- Vision claire des conditions de la mise en place et de ses conséquences

#### La négociation facteur d'adhésion et de cohésion

- Connaissance des positions réciproques
- Adaptation réciproque
- Adhésion loyale aux règles de vie dans l'entreprise

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Ressources Humaines partout en France

Formation *Négocier un accord collectif d'entreprise*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Toutes les formations Ressources Humaines de notre organisme de formation sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)